

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge des strategischen und operativen Wachstums zum nächstmöglichen Zeitpunkt (abhängig von Ihrer Verfügbarkeit) die neu geschaffene Position

Regionalverkaufsleiter (m/w/d)

- Vertriebsregion: Bayern

Ihr Arbeitgeber

- **Inhabergeführter namhafter international aufgestellter** Produzent von Gerüstsystemen
- **Seit über 50 Jahren** mit innovativen Produkten am Markt
- **Im Markt etablierte** Produktsysteme mit hohem Bekanntheitsgrad
- **Finanzkräftiges Unternehmen** mit klar definierter Wachstumsstrategie, flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege

Das inhabergeführte Unternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** mit langfristigen Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen, das auf Wachstum ausgerichtet ist
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit **hohem Gestaltungsspielraum** im Vertrieb
- Ein offenes, familiäres und kollegiales Arbeitsumfeld mit **Teamspirit** und **transparenter Kommunikation**
- Attraktives Vergütungsmodell, **30 Tage Urlaub**
- **Dienstwagen der Mittelklasse, auch zur privaten Nutzung**
- **Homeoffice**

Ihre Aufgabenschwerpunkte und Verantwortlichkeiten

- Produkt-, Mengen-, Preis-, Kosten und Erlösverantwortung im Rahmen des vereinbarten Regionsbudgets
- Festigung und Ausbau der Vertriebsaktivitäten sowie der Marktstellung in der Region
- Führung, Motivation und Weiterentwicklung der direkt unterstellten Mitarbeiter (6)
- Ansprechpartner für und persönliche Betreuung von regionalen Schlüsselkunden
- Sicherstellung der permanenten Markt- und Wettbewerbsbeobachtung zur ständigen Anpassung der Marktbearbeitungsstrategien an die Marktbedürfnisse
- Neukundenakquisition
- Umsetzung der Unternehmensstrategie durch eigenverantwortliche Maßnahmenplanung sowie Ausarbeitung und Durchführung von Verkaufs- und Kundenbetreuungsmaßnahmen
- Umsetzung eines Kunden-Partner-Programms
- Umsetzung von Verkaufsaktionen

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder eine adäquate Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Idealerweise betriebswirtschaftliche Weiterbildung; kaufmännische Kenntnisse und technisches Verständnis werden vorausgesetzt
- Langjährige Vertriebs Erfahrung im Außendienst in der Baustoffbranche
- Führungserfahrung
- Regionale Kenntnisse
- Sicherer Umgang mit den modernen Kommunikationssystemen sowie mit den gängigen MS-Office-Anwendungen und deren Präsentationstechniken
- Führungsstarke, gestandene Persönlichkeit mit sicherem Auftritt
- Kommunikativer Netzwerker mit zielgerichteter und strukturierter Arbeitsweise
- Reisebereitschaft
- Langfristige Orientierung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf einen telefonischen Austausch mit Ihnen, um Ihnen Ihre Fragen zu beantworten und um Ihnen weitere, detailliertere Informationen zu der Position, dem Arbeitgeber und den finanziellen Rahmenbedingungen zu geben.

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns erwarten!

SCHUSTER CONSULTING
Personal- und Unternehmensberatung GmbH
Hermann-Balk-Str. 112
22147 Hamburg
www.schusterconsulting.de



Steffen Schuster

Tel.: +49 (0) 40 / 64 49 26 46
Fax: +49 (0) 40 / 64 49 26 42
Mobil: +49 (0) 176 / 62 07 47 38

E-Mail: steffen.schuster@schusterconsulting.de